**Nazwa przedmiotu:**

Gra kierownicza

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Artur Gąsiorkiewicz

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Finanse i zarządzanie ryzykiem

**Kod przedmiotu:**

GRAKI

**Semestr nominalny:**

5 / rok ak. 2009/2010

**Liczba punktów ECTS:**

2

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 30h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Podstawy informatyki, Podstawy zarządzania, Podstawy marketingu

**Limit liczby studentów:**

**Cel przedmiotu:**

Oczekiwane efekty kształcenia: gra kierownicza służy wszechstronnej edukacji menedżerskiej poprzez symulację procesów zarządzania przedsiębiorstwem z uwzględnieniem ryzyka. Uczestnicy gry, tworzący zarządy przedsiębiorstw, podejmują strategiczne, taktyczne i operacyjne decyzje, dotyczące działalności gospodarczej na konkurencyjnym rynku.

**Treści kształcenia:**

Program ramowy jednostki dydaktycznej C w podziale na godziny zajęć:
 C1 – Wprowadzenie, przedstawienie zasad i ustalenie harmonogramu gry.
 C2 – Wybór strategii produktowej, finansowej, handlowej i marketingowej przedsiębiorstwa.
 C3 – Planowanie potrzeb materiałowych. Negocjacje handlowe dotyczące cen i warunków dostaw. Giełda
 towarowa – kupno/sprzedaż towarów od innych przedsiębiorstwa na rynku.
 C4 – Zarządzanie zasobami ludzkimi. Kształtowanie polityki zatrudnienia i płac.
 C5 – Kształtowanie polityki marketingowej. Planowanie budżetu marketingowego.
 C6 – Ustalenie polityki jakości i rozwoju produktów. Planowanie budżetu B+R oraz nakładów na działalność
 projakościową.
 C7 – Decyzje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenie materiałów, towarów i produkcji gotowej, negocjacje
 warunków ubezpieczenia. Ubezpieczenie pracowniczego funduszu płac na wypadek zdarzeń losowych.
 C8 – Decyzje kredytowe. Formułowanie wniosków kredytowych. Zaciąganie kredytów krótko i
 długoterminowych. Negocjacje kosztów kredytów. Negocjacje form spłaty.
 C9 – Lokaty finansowe. Krótko i długoterminowe lokaty bankowe. Lokaty w bankowy fundusz inwestycyjny
 i akcje przedsiębiorstw notowanych na GPW.
 C10 – Wywiad gospodarczy. Zamawianie i negocjowanie cen raportów w wywiadowi gospodarczej. Analiza
 raportów rynkowych.
 C11 – Ustalanie cen produktów. Budowanie polityki cenowej dla poszczególnych produktów. Analiza popytu
 i sprzedaży w poszczególnych segmentach cenowych.
 C12 – Zdarzenie losowe 1 – planowanie produkcji w warunkach niedoboru materiałów. Przetarg na zakup
 zredukowanych pakietów materiałów.
 C13 – Zdarzenie losowe 2 – planowanie produkcji w warunkach zmiennego popytu. Formułowanie oferty
 handlowej dla zagranicznego kontrahenta. Negocjacje handlowe dotyczące długoterminowego
 kontraktu.
 C14 – Prezentacja wyników działalności z 12 okresów, porównanie wyników przedsiębiorstw. Analiza
 słuszności podejmowanych decyzji. Omówienie najlepszych strategii i największych błędów.
 C15 – Prezentacja raportów rocznych przedsiębiorstw. Analiza działalności produkcyjnej, handlowej,
 finansowej i marketingowej. Zaliczenie przedmiotu.

**Metody oceny:**

Zaliczenie zajęć odbywa się na podstawie uczestnictwa zespołów w poszczególnych etapach gry kierowniczej, osiągniętych wyników w grze, a także prezentacji sprawozdań okresowych z działalności wirtualnych firm, zawierających analizę przyczyn sukcesów i niepowodzeń.

**Egzamin:**

**Literatura:**

[1] Gąsiorkiewicz A., Materiały dydaktyczne do przedmiotu Gra kierownicza, www.gra.wip.edu.pl
[2] Gąsiorkiewicz L., Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2002.
[3] Kotler P., Marketing, Gebethner i Ska, Warszawa 1994

**Witryna www przedmiotu:**

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe